

Wpływ konsolidacji i koncentracji sektora bankowego na poziom cen w bankach. Przykład Stanów Zjednoczonych

Sylwester Kozak, dr, Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Finansowego

1. Wstęp*

Obecny przebieg konsolidacji systemu bankowego w Polsce wskazuje, że w najbliższych latach wkroczy on w fazę silnej integracji z europejskim rynkiem finansowym oraz tworzenia megabanków, wychodzących swym zasięgiem działania poza granice naszego kraju. Perspektywa wzrostu koncentracji i skupienia sektora bankowego wokół kilku największych banków jest źródłem wielu publicznych kontrowersji i niepokojów. Rodzi się pytanie, czy mocno skoncentrowana struktura rynku nie wpłynie negatywnie na mechanizm kształtowania cen usług bankowych i równy dostęp do kredytów dla wszystkich podmiotów gospodarczych.

Próba odpowiedzi na to pytanie może być analiza relacji pomiędzy koncentracją sektora bankowego a poziomem cen, jaka miała miejsce w systemie bankowym Stanów Zjednoczonych w latach 1994–2005. Włączenie polskiego sektora bankowego do jednolitego paneuropejskiego rynku finansowego można porównać z deregulacją bankowości amerykańskiej, mającą miejsce po wprowadzeniu ustawy *The Interstate Banking and Branching Efficiency Act* z 1994 roku. W jej wyniku likwidacji uległy ograniczenia w przejmowaniu banków lub oddziałów zlokalizowanych w innych stanach. Takie ułatwienia prawne motywowały banki do tworzenia rozległych sieci placówek na terenie całego kraju, wywołując tym samym gigantyczną falę konsolidacyjną (ok. 600 fuzji bankowych rocznie) i podniesienie stopnia koncentracji sektora bankowego.

Również i w przypadku Stanów Zjednoczonych przyspieszona konsolidacja banków wzbudziła wiele kontrowersji. Z jednej strony łączące się instytucje poprawiały efektywność działania, a poprzez wykorzystanie efektu skali obniżały koszty działania i podnosiły swą dochodowość [Berger, Demsetz,

* Opinie prezentowane w tym artykule są osobistymi poglądami autora i niekoniecznie reprezentują oficjalne stanowisko Narodowego Banku Polskiego. Autor pragnie podziękować Modestine Johnson z Federal Deposit Insurance Corporation oraz Grzegorzowi Hałajowi z Narodowego Banku Polski za krytyczne uwagi przekazane w trakcie przygotowywania artykułu.

Stragan, 1999]. Jednakże z drugiej strony, potężne banki uzyskały możliwość korzystnego dla siebie ustalania poziomu cen [Dermiguc-Kunt, Laeven, Levine, 2004] i ograniczania dostępności do usług bankowych [Berger, Dermiguc-Kunt, Levine, Haubrich, 2004]. Ponadto ich ewentualna upadłość mogła doprowadzić do zagrożenia stabilności funkcjonowania regionalnego czy też krajowego systemu finansowego [Boyd, de Nicolo, 2006].

Wrażliwość społeczna na problem nieuczciwej konkurencji oraz nieuzasadnionego ekonomicznie podnoszenia oprocentowania kredytów sprawiły, że zagadnienie związku pomiędzy stopniem koncentracji a poziomem cen usług w bankach było przedmiotem wielu badań analitycznych. Rozwój technologiczny i zmiany w organizacji funkcjonowania banków stały się czynnikami podziału tych analiz na dwie grupy. Prace prowadzone w pierwszej połowie lat 1990. badały rynek bankowy lat 1980. i początku 1990. Wskazywały one na negatywny wpływ wzrastającej koncentracji lokalnego rynku bankowego na poziom cen w bankach. W tym czasie większość banków w USA działała wyłącznie na obszarze jednego miasta czy też powiatu. Za każdym razem przeprowadzona fuzja podnosiła koncentrację danego rynku lokalnego i pogarszała pozycję odbiorców usług bankowych, co m.in. objawiało się obniżeniem oprocentowania depozytów [Berger, Hannan, 1989].

Z kolei badania prowadzone w ostatnich latach koncentrują się na analizie związku pomiędzy koncentracją rynku a poziomem cen w drugiej połowie lat 1990. i w latach późniejszych. W tym wypadku, rozwój technologii informatycznych i telekomunikacyjnych sprawił, że odległość między klientem a oddziałem straciła zasadnicze znaczenie przy podejmowaniu decyzji o wyborze banku. Granice rynku stopniowo rozszerzały się poza obszar administracyjny miasta czy powiatu. Z tego też względu fuzje banków i wzrost koncentracji w ramach danej jednostki administracyjnej nie oddziaływały już tak silnie na poziom cen. Ponadto polityka cenowa banków w coraz większym stopniu uzależniała się od zastosowania nowoczesnych technologii. Zautomatyzowanie najbardziej pracochłonnych czynności obniżało w bankach udział kosztów działania, a w konsekwencji ceny usług. Działo się tak pomimo teoretycznego wzrostu koncentracji rynku, na którym funkcjonowały banki [Berger, Rosen, Udell, 2003].

Niniejsze opracowanie ma na celu przedstawienie wyników badań na temat wpływu wzrostu koncentracji rynku bankowego na poziom cen, definiowanych jako wysokość oprocentowania kredytów. Okresem badawczym są lata 1994–2005, tj. czas po przyjęciu ustawy znoszącej bariery w bankowości międzystanowej i inicjującej największą falę konsolidacyjną w systemie bankowym Stanów Zjednoczonych. Obliczenia oparto na danych panelowych grupy pięćdziesięciu największych banków amerykańskich, corocznie ustalonej przez Federalną Korporację Ubezpieczenia Depozytów (FDIC) — rządową agencję nadzorującą działalność niemal wszystkich banków komercyjnych w USA.

Badania przeprowadzono na wyodrębnionych geograficznie podstawowych rynkach działania każdego banku. Dla precyzyjnego wyznaczenia obszaru działania banku wykorzystano dane FDIC o lokalizacji jego oddziałów i wielkości zgromadzonych przez nie depozytów. Takie zdefiniowanie rynku każdego banku pozwoliło na wprowadzenie do modelu ekonometrycznego wskaźników charakteryzujących stopień ubankowienia i sytuację gospodarczą danego stanu. Dzięki możliwości śledzenia lokalizacji każdego oddziału do badania wybrano tylko banki operujące niemal wyłącznie w obrębie jednego stanu. Taka procedura badań umożliwiła objęcie analizą licznej grupy największych banków, gromadzących ok. 2/3 aktywów całego systemu bankowego USA, a jednocześnie stanowiących trzon systemu bankowego stanu, w którym funkcjonowały.

Przeprowadzone badania dowiodły, że istnieje pozytywna, choć słaba co do wartości, korelacja pomiędzy koncentracją rynku lokalnego banku a poziomem cen jego usług, aproksymowanych poprzez wysokość oprocentowania kredytów. Najbardziej ta pozytywna korelacja uwidaczniała się w latach 1994–2000, tj. w okresie silnej fali konsolidacyjnej. Badania wskazały również na istotny wpływ wielkości aktywów banku oraz poziomu rozwoju sektora realnego i finansowego, znajdującego się w bezpośrednim otoczeniu banku, na obniżenie wielkości oprocentowania kredytów. Wynika to m.in. ze zmiany struktury przychodów, szczególnie w największych bankach, w kierunku przychodów nieodsetkowych. Dzięki obniżeniu oprocentowania kredytów i pozyskaniu nowych klientów banki zwiększały swe przychody z innych usług, tj. emitowania i dystrybucji polis ubezpieczeniowych, pośrednictwa kredytowego, usług inwestycyjnych.

Zauważono również negatywny wpływ kosztów nieodsetkowych na poziom cen w bankach. Zależność ta wskazuje na wagę analizy planów redukcji kosztów stałych, jakie podejmują banki w trakcie przygotowywania i realizowania fuzji i przejęć. Skuteczne przeprowadzenie tych procesów może zagwarantować redukcję cen usług. Jednakże nadmierna rozbudowa sieci placówek i oferty produktowej może powodować, w przypadku uzyskania niskiej rentowności nowych jednostek i produktów, wzrost poziomu kosztów stałych i cen oraz utratę konkurencyjności banku. To z kolei ma negatywne skutki dla stabilności jego dalszego funkcjonowania.

Dla kompleksowego zaprezentowania wyników badań w następnej części zostanie przedstawiony przegląd literatury analizującej zależność pomiędzy poziomem koncentracji a cenami w bankach, a także problem ewolucji definicji lokalnego rynku bankowego, wywołanej zastosowaniem zaawansowanych urządzeń technologicznych. Dalsza część prezentuje podstawowe charakterystyki procesu konsolidacji sektora bankowego w USA w latach 1994–2005, z położeniem szczególnego nacisku na jego koncentrację i zmianę organizacji sieci oddziałów. Następnie przedstawiono metodykę wybraną do prowadzenia badań oraz źródła danych. W kolejnych częściach dokonano odpowiednio analizy uzyskanych wyników i prezentacji wniosków.

2. Konsolidacja a poziom cen w bankach

— dotychczasowe badania

Związek pomiędzy koncentracją rynku bankowego a oprocentowaniem kredytów i depozytów bankowych analizowało wielu autorów. Zmiany w systemie organizacji banków i kanałów dystrybucji usług wynikające z zastosowania najnowszych technologii informatycznych i telekomunikacyjnych doprowadziły do przekształcenia definicji lokalnego rynku bankowego. W latach 80. XX w. i wcześniejszych za rynek bankowy w Stanach Zjednoczonych uznawano miejscowość, miasto lub powiat. Natomiast w latach 90. obszar oddziaływania banku rozszerzano już do granic jednostki określanej jako „statystyczny obszar zurbanizowany” (MSA — Metropolitan Statistical Area¹).

W dalszym etapie ekspansja bankowości internetowej i telefonicznej znacznie obniżyła częstotliwość odwiedzania oddziału bankowego przez klientów. Możliwość samodzielnej obsługi konta bankowego przez internet lub telefon sprawiła, że dystans między klientem a oddziałem bankowym przestał mieć zasadnicze znaczenie dla wyboru banku [Moore, 1998]. Z tego też względu z usług placówek bankowych zaczęli coraz częściej korzystać mieszkańcy odległych powiatów i obszarów zurbanizowanych. Cyrnak i Hannan [2000], analizując dane na temat kredytowania małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1996–1998 zauważyli rosnący udział kredytów udzielonych przedsiębiorstwom spoza lokalnego rynku bankowego. Podobnie Petersen i Rajan (2000) zauważyli, że wśród ankietowanych w 1993 roku przedsiębiorstw wzrostowi uległa grupa korzystających z placówek bankowych zlokalizowanych poza miejscem ich zamieszkania. Według nich taki rozwój kanałów dystrybucji usług bankowych uzasadnia konieczność rozszerzenia granic rynku bankowego do obszaru jednego stanu lub grupy stanów.

Globalne podejście do definicji rynku usług bankowych sugeruje również Radecki [1998]. Analizując wysokość oprocentowania kredytów i depozytów bankowych w 1997 roku w różnych regionach USA, nie stwierdził żadnego związku pomiędzy stopniem koncentracji rynku lokalnego a poziomem cen usług bankowych. Zauważył za to, że duże banki ustanawiały jednolitą taryfę dla wszystkich placówek, niezależnie od ich lokalizacji. Obserwacje te uzasadniały twierdzenie, że dla banków podstawowym obszarem konkurencji stał się stan, region lub całe terytorium Stanów Zjednoczonych, a zasięg tej konkurencji zależał wyłącznie od rozmiarów sieci placówek banku.

Najnowsze badania dotyczące struktury rynku bankowego przeprowadzone przez Dicka [2007] podkreślają znaczenie bankowości elektronicznej dla definicji rynku bankowego. Zauważył on, że w sektorze bankowym ma miejsce proces uniezależnienia zakresu dostępu przedsiębiorstw i gospodarstw domowych do usług bankowych od skali ich działania czy miejsca zamieszka-

¹ Według definicji urzędu statystycznego — U.S. Census Bureau — za *Metropolitan Statistical Area* (MSA) przyjmuje się obszar zurbanizowany zawierający minimum jedno miasto i zamieszkały przez więcej niż 50 tys. ludności.

nia. Formułuje on tezę, że korelacja pomiędzy koncentracją a wielkością rynku jest bliska zeru. Badania wykazały, że niezależnie, czy za rynek przyjęto 57-tysięczne miasto Enid w słabo zaludnionym stanie Oklahoma, czy 9-milionową aglomerację Los Angeles w Kalifornii, koncentracja rynku bankowego utrzymywała się na bardzo zbliżonym poziomie. Zaobserwowano to mierząc poziom koncentracji zarówno wskaźnikiem *HHI*, jak i C_1 ².

Postępująca wraz z rozwojem technologicznym ewolucja rynku bankowego miała również swe odzwierciedlenie w charakterze związku między koncentracją a poziomem oprocentowania kredytów i depozytów. W pierwszej połowie lat 1990. obserwowano bardzo silny i niekorzystny dla klientów wpływ koncentracji na poziom cen. Berger i Hannan [1989], badając zależność między oprocentowaniem depozytów a koncentracją lokalnego rynku bankowego w latach 1980. w USA, stwierdzili, że banki działające na najbardziej skoncentrowanych rynkach oferowały klientom najniższe oprocentowania depozytów. Ponadto ci sami autorzy [Hannan, Berger, 1991], badając politykę ustalania przez banki wysokości oprocentowania kredytów i depozytów, zauważyli pozytywną korelację między wzrostem koncentracji rynku bankowego a skalą występowania praktyk monopolistycznych. Stwierdzili, że na rynkach o wysokiej koncentracji banki stosowały podwyższone oprocentowanie kredytów dla małych przedsiębiorstw. Natomiast odwrotnie, w przypadku działalności depozytowej, oferowały znacznie mniejsze oprocentowanie niż banki działające na mniej skoncentrowanych rynkach.

Z kolei Hannan [1998], badając strukturę opłat za prowadzenie rachunków depozytowych w bankach komercyjnych w USA w latach 1989–1993, stwierdził, że ich wielkość wzrastała w znacznie szybszym tempie, niż stopa inflacji. Ponadto zauważył, że najwyższe opłaty pobierały duże banki, posiadające swe placówki w większej liczbie stanów. Jednakże badania nie wskazały na występowanie znaczącego związku między stopniem koncentracji lokalnego rynku bankowego a poziomem opłat.

Natomiast Prager i Hannan [1998], prowadząc badania nad poziomem oprocentowania depozytów w okresie 1991–1994, zauważyli, iż w regionie gdzie często przeprowadzane fuzje i przejęcia podniosły stopień koncentracji rynku, obniżył się również poziom oprocentowania depozytów. Spadek ten zanotowano we wszystkich bankach danego rynku, zarówno uczestniczących, jak i nieuczestniczących w konsolidacji. Według nich konsolidacja, przez wzrost koncentracji i stworzenie grupy instytucji o bardzo dużej sile rynkowej, narażała klientów na nieuzasadnioną podwyżkę cen we wszystkich bankach.

Podobne wnioski wysnuł Rhoades [1996] na podstawie badań dużych amerykańskich banków w latach 1980–1994. W jego opinii fuzje dużych instytucji tylko w minimalnym stopniu wpłynęły na poprawę ich efektywności, nato-

² *HHI* (*Herfindahl-Hirschman Index*) definiowany jako suma kwadratów udziałów indywidualnych banków w danym rynku; C_1 — udział największego banku w rynku.

miast przyczyniły się do wzrostu cen usług bankowych i zwiększenia obciążeń finansowych społeczeństwa.

Z kolei rosnący wpływ bankowości elektronicznej na funkcjonowanie całego sektora bankowego zauważyli Berger i Humphrey [1994]. Stwierdzili istnienie dwóch przeciwstawnych oddziaływań fuzji bankowych na poziom cen w latach 1980. i 1990. Fuzje banków prowadzone w ramach tego samego rynku podnosiły jego koncentrację. Nowa instytucja obniżała najczęściej swą efektywność oraz podnosiła poziom cen, przenosząc część kosztów konsolidacji na klientów. Natomiast fuzje banków, które przed połączeniem działały na różnych rynkach lokalnych, powodowały obniżenie cen i poprawę efektywności nowych jednostek. Prawdopodobnie tę uzasadniano wzrostem znaczenia bankowości elektronicznej i dywersyfikacji przychodów.

Do podobnych wniosków doszedł Erel [2005], badając efekty fuzji banków przeprowadzanych w latach 1987–2003. Zauważył, że każda fuzja powodowała obniżenie oprocentowania kredytów. W jego opinii większe banki, dzięki zastosowaniu nowoczesnych technologii i uzyskaniu korzyści skali, mogły zredukować koszty stałe i obniżyć oprocentowanie kredytów.

Należy również zwrócić uwagę na inny aspekt zmian w funkcjonowaniu rynku bankowego, jaki został wywołany rozwojem technologicznym. Liczna grupa badaczy zauważyła istnienie podziału rynku bankowego na segment małych banków, obsługujących małe przedsiębiorstwa, oraz segment dużych banków, skupiających swą uwagę na dużych korporacjach. Zaobserwowano, że wielkość aktywów banku wpływa na poziom technologicznego zaawansowania systemu dostarczania usług do klientów, postać procedur udzielania kredytów, transferu funduszy i innych operacji. Istnienie takiego podziału powoduje, że przypisywanie całemu rynkowi jednolitego wskaźnika koncentracji może wprowadzać pewne nieścisłości w ocenie działania danego rynku [Stein, 2002; DeYoung, Hunter, Udell, 2003].

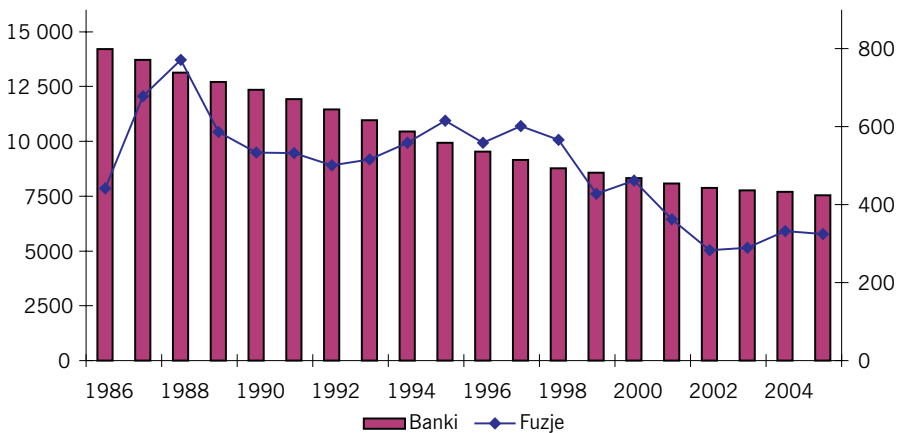
Jednakże, pomimo stwierdzenia wspomnianych różnic, większość badaczy nadal traktuje rynek bankowy jako jednolitą strukturę, reagującą w zbliżony sposób na potrzeby wszystkich lokalnych klientów. Zauważono, że fakt obsługiwanie przez małe i duże banki odmiennych grup klientów nie ma żadnego znaczenia dla skali dostępności kredytów dla małych i średnich przedsiębiorstw [Berger, Hasan, Klapper, 2004].

3. Konsolidacja, koncentracja i struktura sektora bankowego USA

Zniesienie w 1994 roku geograficznych ograniczeń w przejmowaniu banków i oddziałów na całym terytorium USA przyspieszyło, zapoczątkowaną w latach 80. XX w. konsolidację systemu bankowego tego kraju. W przeciwieństwie do systemów bankowych większości wysoko uprzemysłowionych państw zdominowanych przez kilka gigantycznych instytucji, amerykański sektor bankowy jest kompozycją wielu tysięcy banków komercyjnych, towa-

rzystw oszczędnościowo-pożyczkowych, banków oszczędnościowych i spółdzielczych unii kredytowych. Skalę złożoności tego systemu odzwierciedla fakt, że z jednej strony większość banków ogranicza swą działalność do obszaru jednego stanu, miasta czy nawet jednego budynku, podczas gdy z drugiej strony kilka największych banków działa przez kilkutyśniczną sieć placówek zlokalizowanych na obszarze kilkunastu stanów [Kozak, 2005].

Wyraźne zróżnicowanie struktur organizacyjnych banków wpłynęło na tempo i sposób prowadzenia konsolidacji. Usunięcie barier w bankowości międzystanowej dało silny impuls do przejęć małych, jednooddziałowych instytucji i przekształcania ich w oddziały banku dominującego. Działo się tak również dzięki zastosowaniu nowoczesnych technologii komputerowych i telekomunikacyjnych. W tym czasie banki za główny cel fuzji stawiały sobie geograficzną ekspansję i wybierały do przejęcia instytucje działające na nie nakładających się na siebie rynkach lokalnych. Połączenia te, pomimo jednostkowego wzrostu wielkości aktywów nowej instytucji, nie prowadziły jednak do wyraźnego podniesienia koncentracji. Ten etap procesu transformacji systemu bankowego USA miał charakter konsolidacji *out-of-market* [Rhoades, 2000].



Wykres 1.

Liczba banków komercyjnych oraz fuzji bankowych w USA w latach 1994–2005

Źródło: FDIC, *Report: Changes in Number of Institutions, 1934–2005*.

Z kolei po 2000 roku liczba fuzji bankowych wyraźnie się zmniejszyła przy jednoczesnym wzroście wielkości aktywów łączących się banków (zob. wykres 1.). Rywalizacja o dominującą pozycję toczyła się nie tylko na poziomie ogólnokrajowym, ale również w ramach każdego stanu. Z jednej strony fuzje, takie jak Bank of America z Fleet National Bank, czy JP Morgan Chase z Bank One dawały początek ogólnokrajowym gigantom, operującym na terytorium całego kraju poprzez wielotysięczną sieć oddziałów. Z drugiej zaś — banki o aktywach, rzędu 10 mld USD, np. Bank of West z San Francisco czy Sanwa

Bank California z Los Angeles, przejmowały lokalnych konkurentów dla poprawy pozycji rynkowej w obrębie własnego stanu.

W odniesieniu do asortymentu usług bankowych liberalizacja przepisów stała się możliwa dopiero w momencie uchwalenia ustawy *The Financial Services Modernization Act* w 1999 r. Po blisko siedemdziesięciu latach skutecznie zlikwidowano podział sektora finansowego, wprowadzony w 1933 r. ustawą *The Glass-Steagall Act* i zezwolono bankom komercyjnym na oferowanie usług bankowości inwestycyjnej oraz ubezpieczeń.

Jednakże zmiany przepisów bankowych jedynie otwierały drogę do konsolidacji. Jej dynamiczny przebieg możliwy był dzięki gwałtownemu postępowi technologii informatycznych i telekomunikacyjnych. Banki zaczęły docierać do większej liczby klientów i oferować szeroką gamę usług nie tylko przez rozległą sieć oddziałów, ale i przez sieć bankomatów oraz czytników kart magnetycznych. W taki też sposób komputery i telekomunikacja zrewolucjonizowały zasady wytyczania obszarów oddziaływania placówek bankowych. Odległość od klienta i granice administracyjne miast czy powiatów straciły swą dotychczasową ważność. Banki rozpoczęły ekspansję poprzez sieć internetową i bankomaty. Skalę znaczenia bankowości elektronicznej w procesie konsolidacji banków odzwierciedla fakt, że w latach 1992–1999, liczba czytników kart magnetycznych wzrosła z 95 tys. do 2,35 mln sztuk [CBO, 2000]. Natomiast liczba bankomatów wzrosła z 87 tys. w 1992 roku do 396 tys. sztuk w 2005 roku (zob. tabela 1.).

Tabela 1.

Liczba bankomatów oraz średnia miesięczna liczba i wartość operacji bankomatowych w USA w latach 1996–2005

Rok	Średnia miesięczna liczba transakcji na jeden bankomat	Liczba bankomatów (w tys.)	Średnia miesięczna kwota transakcji poprzez bankomaty (mln USD)
1996	6399	139	890,3
1997	5515	165	910,0
1998	4973	187	930,0
1999	3997	227	907,4
2000	3919	273	1070,0
2001	3494	324	1132,0
2002	2509	352	883,2
2003	2432	371	902,3
2004	2400	383	919,2
2005	2214	396	877,0

Źródło: „ATM & Debit News” — dostępne na: <http://www.financialservicesfacts.org/financial2/technology/atm>.

Rozwój technologiczny przyczynił się również do rozbudowy sieci oddziałów. Szczególnie w drugiej połowie lat 1990. w konsolidacji pojawiły się dwa

przeciwstawne trendy. Z jednej strony w wyniku fuzji i przejęć rocznie likwidowano kilkaset banków. Z drugiej zaś, każdego roku banki otwierały od tysiąca do ponad dwóch tysięcy nowych oddziałów (zob. tabela 2.). Procesy te zreorganizowały cały sektor bankowy, przesuwając jego środek ciężkości w kierunku największych instytucji. Pomimo niewielkiej liczebności, czołowe banki sprawowały kontrolę nad zdecydowaną większością aktywów i depozytów oraz placówek operacyjnych całego systemu bankowego Stanów Zjednoczonych.

Tabela 2.

Liczebność banków i oddziałów oraz koncentracja sektora bankowego w Stanach Zjednoczonych w latach 1994–2005

Rok	Liczba banków	Zmiana	Liczba oddziałów	Zmiana	CR ₁₀
1994	10 717	-4,64%	55 145	4,13%	25%
1995	10 166	-4,88%	56 512	2,42%	26%
1996	9689	-4,14%	57 789	2,21%	30%
1997	9307	-4,06%	60 325	4,20%	30%
1998	8982	-4,04%	61 957	2,63%	37%
1999	8674	-2,20%	63 684	2,71%	38%
2000	8477	-3,10%	64 079	0,62%	39%
2001	8178	-2,83%	65 564	2,26%	40%
2002	7967	-2,39%	66 185	0,94%	42%
2003	7831	-1,50%	67 390	1,79%	44%
2004	7692	-1,79%	69 975	3,69%	46%
2005	7549	-1,06%	71 716	2,43%	48%

Uwaga: CR₁₀ — Udział aktywów dziesięciu największych banków w aktywach całego systemu bankowego.

Źródło: FDIC, *Report: Summary on Deposits, 1994–2005*.

Wraz z przyspieszonym wzrostem aktywów największych banków, podniósł się również poziom koncentracji całego sektora. Szczególnie dotyczyło to okresu lat 1999–2005, gdy udział aktywów dziesięciu największych banków w aktywach sektora wzrósł z 30% do 48%. Podobnej koncentracji podlegały sieci placówek bankowych. Dane FDIC wskazują, że na koniec września 2004 roku tylko 275 na 9036 instytucji finansowych posiadało sieć operacyjną złożoną z więcej niż 30 oddziałów. Jednocześnie ta nieliczna grupa banków kontrolowała 59% placówek oraz gromadziła 67% depozytów całego sektora bankowego tego kraju (zob. tabela 3.).

Tabela 3.

Struktura sektora bankowego USA pod względem liczebności oddziałów i sumy depozytów (dane na 30.09.2004 r.)

	Liczba oddziałów w banku					Ogółem
	1	2-3	4-10	11-30	ponad 30	
Liczba banków	2545	2790	2712	714	275	9036
Liczba oddziałów	2545	6763	15 834	11 610	52 451	89 203
Suma depozytów (mln USD)	284,5	410,5	592,7	490,3	3637,8	5415,8

Źródło: Seale G., 2004, *Branching Continues to Thrive as the U.S. Banking System Consolidates*, FDIC: „An Update on Emerging Issues in Banking”, October/2004, s. 3.

4. Metodyka badań i źródła danych

Do testowania związku między koncentracją a poziomem cen usług bankowych użyto analizy panelowej opartej na modelu regresji uogólnionej (*pooled regression model*). Jest ona modyfikacją metody przyjętej przez Brewera i Jacksona [2004], wykorzystującej zredukowane równanie ceny i zakładającej, że bank funkcjonuje jako pośrednik finansowy. Oznacza to, że bank mobilizuje oszczędności w formie depozytów i inwestuje pozyskane fundusze w kredyty lub papiery wartościowe. Przez gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa bank uznawany jest za bardziej efektywnego inwestora, mającego możliwości lepszego monitorowania kosztów, dywersyfikowania ryzyka inwestycyjnego i wykorzystania efektu skali w działalności operacyjnej. Model zakłada, że bank ma pełną swobodę w inwestowaniu na danym rynku lokalnym, zarówno w kredyty, jak i papiery wartościowe, w tym w skarbowe papiery wartościowe.

Równanie ceny ma, zatem następującą postać:

$$R_{it} = a + b * CONC_{it} + c * X_{it} + d * Y_{it} + e_{it}$$

gdzie: R_{it} jest wartością oprocentowania kredytów udzielonych przez bank i na swoim rynku w czasie t , $CONC_{it}$ reprezentuje koncentrację rynku banku i w czasie t , X_{it} — wektor zmiennych charakteryzujących bank i w czasie t , Y_{it} zaś to wektor zmiennych charakteryzujących gospodarce i finansowe otoczenie rynku, na którym działa bank i w czasie t (definicje zmiennych użytych w obliczeniach zawiera tabela 4.). Parametry regresji oznaczone są jako: a , b , c i d , natomiast e_{it} reprezentuje błąd oszacowania.

Przyjęty model zastosowano do analizy związku między koncentracją rynku a poziomem cen w trzech przypadkach, tj. dla:

- 1) wszystkich banków w latach 1994–2005,
- 2) wszystkich banków w latach 1994–2000,
- 3) banków o aktywach przewyższających 50 mld USD w latach 1994–2005.

Tabela 4.**Definicje zmiennych równania ceny**

Zmienna	Definicja
<i>R</i>	Oprocentowanie kredytów = różnica pomiędzy ilorazem przychodów odsetkowych przez wartość kredytów a stopą oprocentowania 6-miesięcznych bonów skarbowych
<i>HHI</i>	Wskaźnik koncentracji = suma kwadratów udziału każdego banku w rynku, mierzona przy użyciu wartości depozytów
<i>LOGTA</i>	Wielkość aktywów = logarytm dziesiąty wartości aktywów banku skorygowanych do poziomu cen z 2000 r.
<i>ROA</i>	Dochodowość aktywów = iloraz zysku netto przez aktywa ogółem
<i>N-INCOST</i>	Wskaźnik kosztów nieodsetkowych = iloraz kosztów nieodsetkowych przez aktywa pracujące
<i>N-INREV</i>	Wskaźnik przychodów nieodsetkowych = iloraz przychodów nieodsetkowych przez aktywa pracujące
<i>ECON</i>	Ubankowienie rynku = iloraz wartości depozytów do liczby oddziałów w danym stanie

Wprowadzenie drugiej i trzeciej próby banków ma na celu uzyskanie uzupełniających informacji nt. zasad ustalania poziomu cen przez:

- wszystkie banki w okresie intensywnej konsolidacji sektora, tj. lat 1994–2000,
- największe banki (o aktywach wyższych niż 50 mld USD) w latach 1994–2005 (w stosunku do tej grupy banków najczęściej formułowane są podejrzania o stosowanie praktyk monopolistycznych i nieuczciwe wykorzystywanie dominującej pozycji na rynku lokalnym).

4.1. Oszacowanie poziomu cen

W modelu cenę aproksymowano poprzez zmodyfikowaną wielkość oprocentowania kredytów, oznaczoną symbolem *R*. Z uwagi na bardzo ograniczone możliwości uzyskania danych o stosowanych przez banki wysokościach oprocentowania kredytów czy też depozytów, powszechnie stosowaną formą oszacowania tych wielkości jest stosunek, odpowiednio, przychodów (kosztów) odsetkowych do wartości udzielonych kredytów (przyjętych depozytów) (zob. [Adams, Brevoort, Kiser, 2005; Gischer, Juttner, 2002; Brewer, Jackson, 2004]). Ze względu na przyjęcie dwunastoletniego okresu obserwacji wartość oprocentowana kredytów bankowych ulegała istotnym wahaniom w wyniku zmian kierunków polityki monetarnej prowadzonej przez bank centralny. W analizowanym okresie wysokość oprocentowania funduszy, jakie System Rezerwy Federalnej (FED) stawiał do dyspozycji banków, wahała się od 6,5% w maju 2000 roku do 1% w czerwcu 2003 roku³.

Dla zneutralizowania efektu różnic w ogólnokrajowym poziomie oprocentowania kredytów rzeczywistą wartość oprocentowania skorygowano o war-

³ Dane ze strony internetowej RFB New York: <http://newyorkfed.org/markets/statistics/dly-rates/fedrate.html>.

tość oprocentowania papierów wartościowych uznawanych za pozbawione ryzyka inwestycyjnego, tj. 6-miesięcznych bonów skarbowych, oznaczanych jako TB6. Podobny sposób wyznaczania oprocentowania kredytów lub depozytów odniesionego do oprocentowania bazowego zastosowali w swych badaniach Maudos i de Guevara [2004].

4.2. Rynek bankowy i jego koncentracja

Uwzględniając coraz częściej podnoszone przez analityków argumenty o wzroście udziału bankowości internetowej w przychodach banków, a także o utracie znaczenia odległości od placówki dla wyboru banku, za lokalny rynek bankowy został przyjęty obszar jednego stanu [Radecki, 1998; Adams, Brevoort, Kiser, 2005; Dick, 2007]. Przy ustalaniu warunków, w jakich funkcjonował dany bank kierowano się wielkością udziału depozytów zgromadzonych przez jego placówki. Do badań wybrano wyłącznie banki, w których minimum 67% depozytów pochodziło z jednego stanu. Przy takim założeniu można oczekiwać, że kredyty udzielane są przede wszystkim przedsiębiorstwom i gospodarstwom domowym zlokalizowanym w tym samym stanie, a funkcjonujący tam sektor realny oddziałuje na skalę działania banku, jego wyniki finansowe i poziom kosztów nieodsetkowych. Jako miarę koncentracji rynku działania banku przyjęto wskaźnik *HHI* definiowany wzorem:

$$HHI = \sum u_i^2$$

gdzie: u_i obliczany jest jako stosunek wartości depozytów zgromadzonych przez bank i do ogółu depozytów w danym stanie. Wcześniej publikowane badania pozwalają oczekiwać, że wzrost koncentracji może w bardzo niewielkim stopniu wpłynąć na wzrost oprocentowania kredytów.

4.3. Czynniki charakteryzujące bank

Specyfika każdego banku została scharakteryzowana poprzez zestaw czynników określających: skalę jego działania, dochodowość aktywów oraz poziom ponoszonych kosztów nieodsetkowych i uzyskiwanych przychodów nieodsetkowych. W badaniach wielkość banku (*LOGTA*) obliczana jest jako logarytm dziesiętny wartości aktywów (w tys. USD) wyrażonych w cenach z 2000 roku z wykorzystaniem delatora PKB. Tak wyliczona wartość aktywów pozwala na jednolite porównywanie wielkości aktywów banków w całym dwunastoletnim okresie badanym. Należy spodziewać się, że wzrostowi wielkości aktywów będzie towarzyszyła redukcja oprocentowania kredytów.

Jako miarę dochodowości przyjęto wskaźnik *ROA*, tj. dochodowość aktywów. Wskaźnik ten najlepiej oddaje skuteczność działalności inwestycyjnej banku. Wzrost dochodowości zapewne będzie szedł w parze ze wzrostem oprocentowania kredytów.

Z kolei do oszacowania struktury kosztowej oraz wielkości obciążeń kosztami nieodsetkowymi została użyta relacja kosztów nieodsetkowych do akty-

wów pracujących. Miara ta, oznaczona w modelu jako *N-INCOST*, pozwala na porównanie skuteczności banku w zarządzaniu efektywnością kosztową. Zazwyczaj banki generujące większe koszty nieodsetkowe przerzucają ich część na klientów przez podniesienie poziomu opłat i oprocentowania kredytów bądź obniżenie oprocentowania depozytów.

Natomiast wskaźnik przychodów nieodsetkowych (*N-INREV*) świadczy o skali dywersyfikacji źródeł przychodów banku. Nowoczesne banki coraz częściej zwiększają ten rodzaj dochodów, zmniejszając tym samym ryzyko stopy procentowej i ryzyko kredytowe. Należy zatem oczekiwać, że banki o większym udziale przychodów z prowizji i opłat będą — przez zmniejszenie oprocentowania kredytów — starały się przyciągnąć nowych klientów, aby uzyskać dodatkowe przychody nieodsetkowe.

4.4. Ocena stanu gospodarki na obszarze działania banku

Rozpoznanie poziomu ubankowienia, a także aktywności gospodarczej oraz dochodów firm i gospodarstw domowych na obszarze działania banku jest bardzo ważnym czynnikiem umożliwiającym prawidłową analizę związku pomiędzy koncentracją a cenami w bankach. W modelu za wskaźnik będący pochodną poziomu rozwoju sektora realnego i finansowego przyjęto przeciętną wartość depozytów (w tys. USD) przypadających na jeden oddział bankowy w danym stanie, symbol: *ECON*. Miara ta odzwierciedla skalę działalności depozytowej prowadzonej przez wszystkie banki na terenie danego stanu, a także aktywność funkcjonującego tu sektora realnego.

Przeprowadzona dodatkowo, dla wszystkich badanych banków, analiza korelacji między wskaźnikiem ubankowienia — *ECON* — a innymi czynnikami charakteryzującymi sytuację gospodarczą danego stanu wskazuje, że jest on silnie, pozytywnie skorelowany z wielkością PKB na osobę (wskaźnik korelacji wynosi 0,75) oraz wielkością dochodów indywidualnych na osobę (wskaźnik korelacji wynosi 0,7). Należy się spodziewać, że lepsze ubankowienie i wyższe dochody przedsiębiorstw i gospodarstw domowych powinny skutkować silniejszą konkurencją na rynku bankowym i obniżeniem oprocentowania kredytów.

4.5. Źródło danych

Przyjęcie w badaniu rozszerzonego zbioru czynników oddziałujących na poziom oprocentowania kredytów powoduje, że zastosowane dane pochodzą z wielu źródeł. Do analizy przyjęto grupę pięćdziesięciu największych banków w USA, których listę co roku publikuje FDIC w dokumencie *Top 50 Commercial Banks and Saving Institutions by Deposits*. Ranking ten klasyfikuje wszystkie banki i instytucje oszczędnościowe w USA ubezpieczające depozyty w FDIC według wielkości zgromadzonych depozytów na 30 czerwca każdego roku. Z kolei dane charakteryzujące sytuację ekonomiczną indywidualnych banków pochodzą ze sprawozdań banków: *Report of Condition and Inco-*

me (w skrócie: *Call Report*) gromadzonych przez federalną agencję bankową Federal Financial Institutions Examination Council.

Informacje nt. poziomu koncentracji rynku bankowego w poszczególnych stanach oraz liczby oddziałów i zgromadzonych przez nie depozytów pochodzą z bazy danych FDIC. Źródłem danych nt. liczby mieszkańców jest agencja statystyczna U.S. Census Bureau. Z kolei dane makroekonomiczne pochodzą z U.S. Department of Commerce: Bureau of Economic Analysis, a dane dotyczące wielkości oprocentowania sześciomiesięcznych bonów skarbowych (TB6) zostały pobrane ze strony internetowej Systemu Rezerwy Federalnej.

5. Analiza rezultatów badań

Podsumowanie wartości statystyk opisowych zmiennych, które użyto w badaniach, przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5.

Statystyki zmiennych charakteryzujących banki i rynki lokalne dla próby wszystkich banków w latach 1994–2005

Zmienna	Średnia	Mediana	Maksimum	Minimum	Odchylenie stand.
<i>R</i>	0,0268	0,0291	0,1336	-0,0296	0,0179
<i>HHI</i>	727	718	2154	137	291
<i>LOGTA</i>	7,5739	7,4951	8,9552	7,0072	0,3714
<i>ROA</i>	0,0119	0,0121	0,0396	-0,0291	0,0056
<i>N-INCOST</i>	0,0372	0,0364	0,1184	0,001	0,0135
<i>N-INREV</i>	0,0222	0,0196	0,1005	-0,008	0,0138
<i>ECON</i>	59632,9	50018,5	129613,6	16404,5	23622,5

Z kolei rezultaty badania związku między oprocentowaniem kredytów a stopniem koncentracji rynku bankowego oraz innymi czynnikami na próbie największych banków amerykańskich w latach 1994–2005 prezentowane są w tabeli 6. Wielkości parametrów regresji i ich znaki potwierdzają poprawność przyjętego modelu. Zarówno całość modelu, jak i większość współczynników regresji zostały oszacowane na jednoprocentowym poziomie istotności.

Tabela 6.

Oszacowanie estymatorów uogólnionych dla relacji pomiędzy wysokością oprocentowania kredytów a koncentracją rynku bankowego

Zmienna niezależna	Parametry regresji liniowej	Parametry regresji liniowej	Parametry regresji liniowej
Zmienna niezależna	Wszystkie banki (1994–2005)	Wszystkie banki (1994–2005)	Banki, aktywa. 50+ mld USD (1994–2005)
<i>C</i>	0,104614 (5,528500***)	0,160764 (8,751150***)	0,102185 (2,103055**)
<i>HHI</i>	6,00E-06 (2,313072**)	3,59E-06 (1,660169*)	2,64E-05 (3,074722***)

Zmienna niezależna	Parametry regresji liniowej	Parametry regresji liniowej	Parametry regresji liniowej
Zmienna niezależna	Wszystkie banki (1994–2005)	Wszystkie banki (1994–2005)	Banki, aktywa. 50+ mld USD (1994–2005)
LOGTA	-0,013284 (-5,356082***)	-0,020002 (-8,388759***)	-0,010787 (-1,649090*)
ROA	0,891924 (5,664477***)	0,651630 (4,236901***)	0,894729 (1,851794*)
N-INCOST	0,361675 (3,642246***)	0,653861 (6,690447***)	0,326085 (1,262740)
N-INREV	-0,276448 (-2,522719***)	-0,604876 (-4,996714***)	-0,653165 (-2,337385**)
ECON	-8,77E-08 (-2,405781***)	-1,65E-07 (-4,502121***)	-3,11E-07 (-2,767315***)
R ²	0,325573	0,553856	0,286450
D-W Stat.	1,904359	1,925378	1,859093
F-Stat.	27,72307***	56,27813***	6,824546***

Uwaga:

1) Zmienna objaśniana: *R*.

2) W nawiasach pod wartością parametru podano wartość t-statystyki.

3) Symbole: ***, **, * oznaczają oszacowanie na poziomie, odpowiednio, 1%, 5% i 10% istotności.

Pozytywne, choć niewielkie co do wartości, wskaźniki regresji oznaczają, że trudno jest jednoznacznie stwierdzić istnienie wyraźnego wpływu wielkości koncentracji rynku bankowego na wzrost poziomu oprocentowania kredytów. Największy wpływ koncentracji na wzrost oprocentowania kredytu miał miejsce jedynie w przypadku największych instytucji, szczególnie w okresach silnej konsolidacji banków. W takich sytuacjach wzrost wskaźnika *HHI* o 100 punktów wywoływał wzrost oprocentowania kredytów o ok. 0,26 pp. Wynik ten jest zbieżny z obserwowanym zjawiskiem polegającym na tym, że poziom cen podnosi się w okresie bezpośrednio następującym po fuzji banków, by w następnych latach ustabilizować się na poziomie zbliżonym do stanu sprzed połączenia.

Z kolei na wyraźny wpływ na wysokość oprocentowania kredytów wskazują wartości wskaźników regresji dla takich zmiennych jak:

- wartość aktywów banku,
- poziom rozwoju sektora bankowego i realnego na obszarze działania danego banku.

Ujemny znak tych wskaźników oznacza, że zarówno skala działania banku, jak i rozwój sektora finansowego i realnego znajdującego się w jego bezpośrednim otoczeniu skutkowały obniżeniem oprocentowania kredytów i większą ich dostępnością dla klientów. Najsilniej związek ten zaznaczał się w sektorze bankowym w latach 1994–2000, co świadczy, że banki pozyskują większe kwoty przychodów nieodsetkowych i mają możliwość obniżania oprocentowania kredytów w przypadku, gdy cały system bankowy podlega silnej konsolidacji. Wynik ten jest zbieżny z wynikami badań, które wskazywały, że kredy-

ty udzielane małym i średnim przedsiębiorstwom przez duże banki były niżej oprocentowane niż udzielane przez mniejsze banki [Berger, Rosen, Udell, 2003].

Wyniki badań potwierdziły z kolei przypuszczenia, że wysokość oprocentowania kredytów w pozytywny sposób skorelowana jest z wartością osiąganego przez bank wskaźnika dochodowości jego aktywów ROA. Jednakże niezbyt wysoka wartość wskaźnika regresji świadczy, że dochodowość banku w większym stopniu może być uzależniona od poziomu jego przychodów nieodsetkowych.

Zmienną mającą istotne znaczenie dla procesu kształtowania cen usług bankowych okazała się struktura kosztów. Zależność ta najwyraźniej zauważalna jest w okresach prowadzenia licznych fuzji i przejęć. W takich sytuacjach każdorazowa redukcja wskaźnika kosztów nieodsetkowych o 1 pp. prowadziła do obniżenia oprocentowania kredytów o ok. 0,65 pp. Ważność analizy udziału kosztów stałych potwierdza również fakt istnienia pozytywnej korelacji między rozległością sieci oddziałów a poziomem oprocentowania kredytów w bankach. Badania wskazują, że nadmierny wzrost poziomu kosztów (np. rozbudowa sieci placówek czy zakresu oferowanych usług) wymuszały na bankach podniesienie oprocentowania kredytów i przerzucenie części powstałych obciążeń na klientów.

Również ważnym czynnikiem dla procesu ustalania poziomu cen kredytów była struktura przychodów. W największym stopniu odnosiło się to do dużych banków, charakteryzujących się najwyższym udziałem przychodów nieodsetkowych w całości przychodów. Ujemny znak wskaźnika regresji oznacza, że wraz z rozszerzaniem zakresu usług finansowych i wkraczaniem na rynki usług innych niż kredyty duże banki w większym stopniu koncentrowały swe wysiłki na zwiększaniu przychodów z opłat i prowizji, niż na przychodach odsetkowych od udzielonych kredytów. Zależność ta jest również zbieżna z wcześniejszą obserwacją, wskazującą, że banki obniżały poziom oprocentowania kredytów wraz ze wzrostem swoich aktywów. Chociaż wpływ wskaźnika przychodów nieodsetkowych nie jest zbyt znaczący, to jednak oznacza on, że duże banki stopniowo tracą swoją funkcję pośrednika finansowego na rzecz uniwersalnego centrum usług finansowych. Pozytywnym aspektem tej sytuacji jest jednak fakt obniżenia poziomu oprocentowania kredytów i zwiększenia ich dostępności dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych.

6. Wnioski

Wyniki przeprowadzonych badań prowadzą do następujących wniosków:

1. Istnienie pozytywnej, choć niewielkiej co do wartości korelacji między koncentracją rynku a wysokością oprocentowania kredytów nie pozwala na jednoznaczne stwierdzenie niekorzystnego wpływu koncentracji rynku działania banku na poziom cen jego usług. Najbardziej wyraźnego wpływu koncentracji rynku można oczekiwać w okresach silnej konsolidacji i w przypadku funkcjonowania na rynku bardzo dużych banków. W przypad-

ku USA taka zależność uwidoczniła się głównie w latach 1994–2000, tj. w okresie najsilniejszej fali konsolidacyjnej, po zniesieniu geograficznych ograniczeń w przejmowaniu banków i oddziałów. Wynik ten potwierdza obserwowane często zjawisko polegające na tym, że poziom cen podnosi się w okresie bezpośrednio następującym po fuzji banków, by w następnych latach ustabilizować się na poziomie zbliżonym do stanu sprzed połączenia.

2. Wzrost wielkości aktywów banku oraz poziomu rozwoju sektora realnego i finansowego znajdującego się w bezpośrednim otoczeniu banku mają duży wpływ na obniżenie wielkości oprocentowania kredytów bankowych. Również zmiany w strukturze przychodów banków i zwiększenie udziału przychodów nieodsetkowych, szczególnie w przypadku największych banków, przyczyniają się do obniżenia poziomu oprocentowania kredytów. Oznacza to, że banki wraz z rozwojem sieci placówek i wzrostem aktywów zwiększają swoje możliwości obniżenia oprocentowania kredytów. Jednocześnie fakt zmniejszenia przychodów odsetkowych banki te mogą zrekomensować wyższymi dochodami z innych usług, np. z dystrybucji polis zakładów ubezpieczeń oraz własnych, pośrednictwa kredytowego, usług inwestycyjnych i innych. Pozytywnym efektem tego zjawiska jest zmniejszenie obciążenia przedsiębiorstw i gospodarstw domowych kosztami odsetkowymi i poprawa jakości usług w bankach, wynikająca z rozszerzenia sieci placówek i gamy usług oferowanych przez jeden bank.
3. Wzrost kosztów nieodsetkowych banku wpływa negatywnie na poziom cen usług bankowych, prowadząc do podniesienia oprocentowania kredytów. Zależność ta wskazuje na wagę działań, jakie bank powinien wykonać, aby zredukować koszty stałe. Wykorzystanie efektu skali i realizacja strategii oszczędnościowych daje możliwość obniżenia cen usług. Z drugiej strony nadmierna rozbudowa sieci placówek i oferty produktowej może, w przypadku niewystarczającej efektywności nowych jednostek i produktów, przełożyć się na wzrost udziału kosztów stałych w banku. Dla jego klientów może się to wiązać ze wzrostem poziomu opłat i oprocentowania kredytów.

Generalnie rezultaty przeprowadzonych badań potwierdzają obserwacje [Radecki, 1998; Dick, 2007], że koncentracja sektora bankowego w ramach zawężającej się grupy największych instytucji bankowych nie jest najważniejszą determinantą wysokości cen, a analiza zasadności łączenia banków powinna koncentrować się nie na ocenie stopnia koncentracji i jego wpływie na przyszłe ceny w bankach, lecz na ocenie realności efektywnego zarządzania rozszerzoną siecią placówek w nowym, połączonym banku oraz gamą oferowanych w nim usług. Skuteczne przeprowadzenie procesu konsolidacji jest warunkiem wykorzystania efektu skali, obniżenia kosztów stałych, a następnie cen oferowanych usług. Jednakże niepowodzenie w realizacji fuzji może sprawić, że przyrost kosztów stałych nie zostanie skompensowany w dostatecznym stopniu przyrostem przychodów, co w rezultacie może doprowadzić do nadmiernego wzrostu cen, utraty konkurencyjności rynkowej i zagrożenia stabilności dalszego funkcjonowania połączonego już banku.

Bibliografia

- Adams R. M., Brevoort K. P., Kiser E. K., 2005, *Who Competes with Whom? The Case of Depository Institutions*, „Finance and Economic Discussion Papers”, Federal Reserve Board, Washington, D. C., nr 3.
- Berger A. N., Dermiguc-Kunt A., Levine R., Haubrich J., 2004, *Bank Concentration and Competition: An Evolution in the Making*, „Journal of Money, Credit, and Banking”, vol. 36, nr 3, s. 433–451.
- Berger A. N., Demsetz R., Strahan P. E., 1999, *The Consolidation of the Financial Services Industry: Causes, Consequences, and Implications for the Future*, „Journal of Banking and Finance”, nr 23, s.135–194.
- Berger A. N., Hannan T. H., 1989, *The price-concentration relationship in banking*, „The Review of Economics and Statistics”, nr 71 (2), s. 291–299.
- Berger A. N., Hasan I., Klapper L. F., 2004, *Further Evidence on the Link between Finance and Growth: An International Analysis of Community Banking and Economic Performance*, „Journal of Financial Services Research”, nr 25, s.169–202.
- Berger A. N., Humphrey D. B., 1994, *Bank Scale Economies, Mergers, Concentration, and Efficiency: The U.S. Experience*, Wharton School Center for Financial Institutions, University of Pennsylvania, „Working Paper”, nr 25.
- Berger A. N., Rosen R. J., Udell G. F., 2003, *Does Market Size Structure Affect Competition? The Case of Small Business Lending*, „Board of Governors of the Federal Reserve System Working Paper” nr 1.
- Boyd J. H., de Nicolo G., 2006, *The theory of Bank risk taking and competition revisited*, „Journal of Finance”, nr 60, s. 1329–1343.
- Brewer III E., Jackson W. E., 2004, *The „Risk-Adjusted” Price Concentration Relationship in Banking*, Federal Reserve Bank of Atlanta, „Working Paper” nr 35.
- Carletti E., Hartmann P., 2002, *Competition and Stability: What’s Special about Banking*, „Special Paper”, London School of Economics Financial Markets Group.
- Congressional Budget Office (CBO), 1998, *Competition in ATM Markets: Are ATMs Money Machines?*, „CBO Paper”, Washington D.C., July, (dostępny na stronie internetowej: www.cbo.gov/ftpdocs/6xx/doc666/atmcomp.pdf).
- Cyrnak A., Hannan T. H., 2000, *Non-Local Lending to Small Business*, Board of Governors of the Federal Reserve System, „Working Paper” nr 1.
- Dermiguc-Kunt A., Laeven L., Levine R., 2004, *Regulations, Market Structure, Institutions and Cost of Financial Intermediation*, „Journal of Money, Credit and Banking”, nr 36, s. 593–622.
- Dick A. A., 2007, *Market size, service quality and competition in banking*, „Journal of Money, Credit, and Banking”, nr 39, 49–81.
- DeYoung R., Hunter W. C., Udell G. F., 2003, *The Past, Present, and Probable Future for Community Banks*, „FRB Chicago Working Paper” nr 14.
- Erel I., 2005, *The Effect of Bank Mergers on Loan Prices: Evidence from the U.S.*, MIT, „Job Market Paper”, (dostępny na stronie: http://web.mit.edu/%7Eierel/www/JobMarketPaper_IsilErel.pdf).
- Gischer H., Juttner D. J., 2002, *Global Competition, Fee Income and Interest Rate Margins of Banks*, „Kredit und Kapital”, s. 368–394.
- Hannan T. H., 1991, *Bank commercial loan markets and the role of market structure: Evidence from surveys of commercial lending*, „Journal of Banking and Finance”, nr 15, s. 133–149.
- Hannan T. H., 1998, *Bank fees and their variation across bank locations*, „Working Paper Federal Reserve Board”, Washington D.C.
- Hannan T. H., Berger A. N., 1991, *The rigidity of prices: Evidence from the banking industry*, „American Economic Review”, nr 81 (3), s. 938–945.

- Jensen M. C., 1986, *Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers*, „American Economic Review”, nr 76, s. 323–329.
- Kozak S., 2005, *Konsolidacja sektora bankowego w USA*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Maudos J., de Guevara J. F., 2004, *Factors Explaining the Interest Margin in the Banking Sectors of the European Union*, „Journal of Banking and Finance”, nr 28, s. 2259–2281.
- Mishkin F. S., 1999, *Financial Consolidation: Dangers and Opportunities*, „Journal of Banking and Finance”, nr 23, s. 675–691.
- Moore R. R., 1998, *Concentration, Technology, and Market Power In Banking: Is Distance Dead?*, Financial Industry Studies FRB Dallas, December, s. 1–10.
- Petersen M. A., Rajan R. G., 2000, *Does Distance Still Matter? The Information Revolution in Small Business Lending*, „NBER Working Paper”, nr 7685.
- Prager R. A., Hannan T. H., 1998, *Do substantial horizontal mergers generate significant price effects? Evidence from the banking industry*, „Journal of Industrial Economics”, nr 46, nr 4 (December), s. 433 — 452.
- Radecki L. J., 1998, *The Expanding Geographic Reach of Retail Banking Markets*, FRB of „New York Economic Policy Review”, vol. 4, nr 2 (June), s. 15–34.
- Radecki L. J., Wenninger J., Orlov D. K., 1997, *Industry Structure: Electronic Delivery's Potential Effects on Retail Banking*, „Journal of Retail Banking Services”, nr 19, s. 57–63.
- Rhoades S. A., 1996, *Competition and bank mergers: directions for analysis from available evidence*, „Antitrust Bulletin”, vol. 41, nr 2 (Summer), s. 339–364.
- Rhoades S. A., 2000, *Bank Mergers and Banking Structure in the United States, 1980–98*, „Board of Governors of the Federal Reserve System — Staff Study”, nr 174 (August).
- Seale G., 2004, *Branching Continues to Thrive as the U.S. Banking System Consolidates. FDIC: An Update on Emerging Issues in Banking*, October/2004, (dostępny na stronie internetowej: <http://www.fdic.gov/bank/analytical/fyi/2004/102004fyi.pdf>).
- Stein J. C., 2002, *Information Production and Capital Allocation: Decentralized vs. Hierarchical Firms*, „Journal of Finance”, nr 57, s. 1891–1921.

Abstract The Influence of Consolidation and Concentration of the Banking Sector on the Price Level in the Banks. The Example of USA

A

Consolidation leads to the higher concentration of the banking sector. Developments of ICT and electronic banking, on the one hand enable to create extended banking organizations, but on the other hand expand boundaries of the local banking market and the range of banking products. This research, which was conducted on the group of top 50 US banks for the period of 1994–2005, shows that there is a positive, although weak, correlation between the banking market concentration and the price level. Moreover, the research indicates the level of non-interest costs, as an important determinant of the increase of lending interest rates. Factors responsible for the reduction of lending rates are: the value of banking assets, the value of non-interest earnings, and the level of development of local real and financial sectors. The general outcome of the research suggests that the analysis of market effects of the bank merger should not be focused only on the relationship between the banking market concentration and the level of prices, but on the feasibility of improvements in the cost and revenue structures, resulted from expansion of the bank's network and the range of services. Consolidation may lead to reduction of overhead costs and banking prices. However, too broad expansion, may be a source of unexpected costs and force banks to raise lending rates and service charges, limit their competitiveness and put threat on the stability of the future operations.